

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIVa. LEGISLATURA
PRIMER PERIODO

COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 422 DE 1995

SETIEMBRE DE 1995

SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

SITUACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL URUGUAY

Versión taquigráfica de la sesión de la Comisión del día 19 de setiembre de 1995

A S I S T E N C I A

Preside : Senador Jorge Batlle

Miembros : Senadores Marina Arismendi, Danilo Astori, Carlos Garat, Dante Irurtia, Américo Ricaldoni y Nicolás Storace

Invitados especiales : Delegación de la Comisión Administradora de la Industria Textil (CAITEX) integrada por los señores Horacio Abadie y Julio González Thomson

Secretario : Walter Alex Cofone

Ayudante de Comisión : Lorenzo A. Saavedra

(Ingresa a Sala una delegación de CAITEX, Comisión Administradora de la Industria Textil)

SEÑOR PRESIDENTE.- En nombre de los miembros de esta Comisión, damos la bienvenida a los delegados de CAITEX, a quienes hemos citado en el día de hoy a efectos de que expongan sus puntos de vista con respecto a la situación de la empresa, dada la experiencia que han tenido como representantes del Poder Ejecutivo.

A continuación, cedemos el uso de la palabra al señor Abadie.

SEÑOR ABADIE.- En primer lugar, deseo agradecer por habernos invitado a concurrir a esta sesión.

En segundo término, cabe destacar que hemos venido administrando CAITEX desde el año 1990. En febrero de 1994 culminó el trámite expropiatorio y la empresa pasó al dominio del Estado. El Ministerio de Industria, Energía y Minería resolvió realizar un llamado a licitación pública, a efectos de transferir la empresa a la órbita privada. Esta semana la Presidencia de la República aprobó un decreto y ya está pronta la resolución para el llamado a licitación que se va a realizar la próxima semana.

La idea del Poder Ejecutivo es que, transcurridos más de 29 años de una gestión semiestatal --en realidad no sé cuál es el estatuto jurídico en este caso, es decir, si se trata de un patrimonio privado administrado por el Estado-- la misma pase a ser manejada por intereses privados. Además, no es un cometido esencial del Estado producir lana, ya que es un negocio de riesgo. Se ha entendido que el mejor destino para la empresa es que ella sea manejada por capitales privados. El llamado a licitación que se va a hacer contará con las mayores garantías y se espera que haya interesados por el patrimonio que, por otra parte, está en muy buen estado de conservación y ha estado funcionando hasta el 30 de junio de este año, momento en el que se interrumpió la producción por falta de materia prima.

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- Nuestro interés en que esta empresa pase a manos privadas obedece, fundamentalmente, al alto factor de riesgo de esta actividad. Evidentemente, el Estado

no está capacitado o preparado para ingresar a competir con la actividad privada en esos términos. Para ello se requeriría una inversión importante y correr riesgos considerables, debido al volumen y cifras que se manejan.

SEÑORA ARISMENDI.- En cuanto a la posición del Poder Ejecutivo, en particular del Ministerio, con respecto a la venta, debo señalar que teníamos información por los medios de prensa, por las declaraciones del propio Ministro y por el balance que realizaron los trabajadores. Concretamente, me gustaría saber cómo se evalúa la gestión que se ha realizado hasta el momento, es decir, cuáles son los elementos por los cuales se llega a la conclusión de que es necesario vender. Naturalmente, subyace un problema filosófico que no vamos a discutir ahora, relativo a si el Ministerio, en definitiva, el Estado, debe ser o no empresario. Reitero que este tema está fuera de la discusión. Me interesa saber cuál es el balance de la gestión con respecto a la producción y a las otras empresas que son parte de la competencia, mientras CAITEX fue administrada por el Estado. Quisiera que se me informara si es correcto o no afirmar que se ha mantenido, sin haber tomado medidas necesariamente profundas, en determinado nivel de producción y de posibilidades de colocación para lo poco que, a mi juicio, se hizo en ese sentido. ¿Cómo es posible sostener que tiene determinadas perspectivas?

Si la empresa se pone a la venta, se supone que estamos ofreciendo un producto que a alguien le puede interesar adquirir. En caso de que sea así, el interesado puede querer comprarla para cerrarla y no compita o, de lo contrario, para que produzca.

Por otra parte, deseo saber cómo se evalúa la situación del personal obrero y administrativo que tiene en este momento CAITEX.

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- Creo que la empresa hay que evaluarla, fundamentalmente, desde un punto de vista que considero es el más importante, es decir, que CAITEX durante esos 20 años cumplió el cometido de mantener los puestos de trabajo. Ese fue el objetivo del Estado cuando decidió hacerse cargo de ello. En aquel momento había 400 personas y hoy son 170. A lo largo de este tiempo se han hecho programas de revisión de producción y todo esto ha contribui-

do, hasta el presente, a mantener esa actividad y asegurarle puestos de trabajo a un grupo importante de operarios. Pero, evidentemente, hubo una acumulación de pérdidas en la empresa. Hay que aclarar que esto no fue por una mala administración y por eso es importante hacer énfasis en que esta actividad tiene un alto factor de riesgo. En ese sentido, las empresas que trabajan en este rubro en un año pueden perder millones de dólares y, en otro, ganar. Esto se debe a que el mercado es muy oscilante y, hay que tener en cuenta que como nosotros somos solamente tomadores de precios en el exterior y no manejamos el mercado internacional, podemos comprar lana a un precio y venderla a otro. Evidentemente esto supone un régimen de sistema de promedio de cálculo muy riesgoso que implica, por lo tanto, tener capitales muy grandes.

Por el hecho de que CAITEX está patrocinada por el Estado ha debido competir en condiciones no aptas para la actividad. Si bien en el año 1990 se hizo una inversión, ha estado trabajando con los mismos equipos prácticamente durante 20 años. Desde que se creó la fábrica hasta la fecha, la tecnología ha ido avanzando aceleradísimamente. Se trata de una actividad en la que hay que renovar los equipos constantemente para poder competir en el mercado internacional eficientemente en materia de calidad. A la vez, las actividades textiles siguientes, están exigiendo niveles de calidad superior al producto que se le entrega.

Por lo tanto, se puede calificar la función de CAITEX como Comisión Administradora en este período, logrando favorablemente la función y manteniendo los puestos de trabajo pero a un costo económico muy importante para el Estado. Asimismo, no ha podido lograr una competitividad de alta tecnología porque ello implicaría una inversión muy grande que el Estado no está en condiciones de asumir.

SEÑORA ARISMENDI.- Si no entendí mal, cuando se legisló para que CAITEX pasara a manos del Estado, se hizo en función de mantener los puestos de trabajo. Simplificando un poco, quiere decir que, en definitiva, lo que se hizo durante todos estos años fue subvencionar la posibilidad de que los obreros continuaran trabajando.

SEÑOR ABADIE.- Efectivamente, en un principio eran 400 obreros y en la actualidad, son 170.

msa

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿En qué fecha se inició este sistema por el cual el Estado se hizo cargo de la fábrica que continúa su actividad hasta ahora?

SEÑOR ABADIE.- En octubre de 1967 el Estado se hizo cargo de una intervención judicial y, posteriormente, se transformó en una Comisión Administradora.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si mal no recuerdo, hubo un pleito muy importante por parte de los propietarios con una reclamación muy fuerte contra el Estado. ¿Esa instancia finalizó?

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- Recién ahora el Estado es propietario de CAITEX, después de haber tenido que pagar una cifra importante a raíz del pleito planteado no por los propietarios originarios sino por grupos de accionistas.

SEÑOR ABADIE.- Más allá de haber subvencionado los puestos de trabajo, debemos tener en cuenta que en 1967 había una filosofía determinada que no nos corresponde analizar, ya que hemos administrado muy bien. Si bien los avances tecnológicos son muchos, CAITEX sigue existiendo, ha realizado alguna inversión importante y posee una peinaduría de primer nivel en un sector que en este país tiene una tecnología de punta y que nos ha llevado a ser los segundos exportadores de tops del mundo. Mal o bien, se ha ido sobrellevando toda esa situación, manejándonos con algún equipamiento de muy buen nivel y con otro, más obsoleto pero que hasta el momento ha permitido que la empresa continuara viviendo. Más allá de las pérdidas que ha venido acumulando, año a año ha podido reciclarse, seguir funcionando y operando en los mercados del mundo, fundamentalmente con el de China, donde los estándares de calidad no son tan exigentes como los europeos.

Entendemos que la gestión está cumplida y como hoy CAITEX está en manos de gente interesada en el tema y dedicada al negocio, seguramente podrá mantener su viabilidad, cosa que vemos más difícil en otras circunstancias como por ejemplo, si continúa a cargo del Estado.

SEÑOR ASTORI.- Partimos de la base de que, a juicio de ustedes, desde el punto de vista tecnológico está en una situación aceptable. Sobre todo teniendo en cuenta que su rubro fundamental de producción son los tops que se comercializan en un mercado importante como el chino. En virtud de

esto, la empresa no estaría en una situación demasiado negativa desde el punto de vista productivo, lo que no quiere decir que en el futuro no haya que renovar los equipos.

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- Exactamente. la empresa tiene una infraestructura apta y viable como para poder seguir trabajando pero hay que hacer alguna inversión importante en maquinarias, por ejemplo, en el sector de cardas que, actualmente son obsoletas y no acompañan el nivel de calidad del sector de peinaduría. En definitiva, dentro de todo el proceso, hay un sector que es necesario renovar totalmente.

SEÑOR ASTORI.- En mi modesta opinión, esto tiene bastante que ver con la posibilidad de devolver la empresa al sector privado. Obviamente, cualquier interesado en ella va a tener en cuenta el estado en el que la recibe desde el punto de vista productivo, su vinculación comercial, etcétera. Por esta razón, quiero preguntar concretamente si ya hay pliegos para ofrecer la empresa en venta. Si es así, nos gustaría poder conocerlos y acceder a los mismos a los efectos de poder analizar el tema con mayor profundidad.

SEÑOR ABADIE.- Debemos acalarar que no tenemos en nuestro poder los pliegos; sabemos que han sido aprobados y fuimos consultados sobre algunos aspectos técnicos. Sin embargo, con mucho gusto les vamos a adelantar algo de su contenido, pero en todo caso se debería solicitar al Ministerio de Industria, Energía y Minería --que es el que los redactó-- que los haga llegar a la Comisión.

Lo fundamental es que se vende el activo y el pasivo de la empresa y se fijan algunas pautas muy estrictas en cuanto a las garantías que deben presentar los oferentes. También se tomó en cuenta la situación del personal, si bien no existe una obligación por parte de quien se haga cargo de la empresa de mantener el 100% de la plantilla de trabajo. Sí aclaro que en el momento de la selección del oferente va a ser un punto a favor el que más personal absorba. A su vez, se exige que la empresa no sea desmantelada, es decir que debe seguir funcionando como industria topista por un plazo mínimo de dos años, por lo que la estabilidad laboral de quienes permanezcan trabajando allí se va a ver contemplada. Esto puede dar lugar a pensar que quien compre diga que se queda con el 100% del personal y a los dos días lo despide, pero este tipo de situaciones está bien prevista y se está

evaluando la posibilidad de conseguir algunas representaciones de países que puedan tener interés en el mercado de la lana, haciéndoles llegar en tiempo y forma a los clientes, el pliego de condiciones.

En cuanto a las condiciones técnicas, no las puedo brindar porque todavía no la conozco, pero pienso que ustedes tienen los mecanismos para solicitárselas al Ministerio.

SEÑOR ASTORI.- En las actuales circunstancias, ¿cuál es el porcentaje de producción de tops nacionales que representa CAITEX.

SEÑOR ABADIE.- Entre un 3% y un 5%.

SEÑOR IRURTIA.- ¿Ese porcentaje se debe a la poca actividad de CAITEX en este momento?

SEÑOR ABADIE.- Es debido a la capacidad instalada.

SEÑOR IRURTIA.- Quisiera saber qué impresión tienen los actuales Directores con respecto a las expectativas de futuro.

SEÑOR ASTORI.- En este momento Uruguay creo que es el primer exportador del mundo, y dentro de la producción de tops CAITEX representa entre el 3% y el 5%, aproximadamente.

SEÑOR IRURTIA.- Entonces, mi pregunta se refiere a la expectativa del sector topista con respecto a las posibilidades de exportación en el mercado mundial.

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- Evidentemente, para Uruguay el hecho de haber alcanzado el lugar de primer exportador mundial significa un prestigio muy importante en el mercado internacional de la lana. A su vez, los topistas han ido mejorando sus niveles de calidad y de competitividad. Inclusive, hoy día la industria local está procesando lanas de otros orígenes, como de Australia y Nueva Zelanda, porque dichas lanas poseen características diferentes. Hay mercados, como por ejemplo el Japonés, que tienen una alta exigencia, no ya en la calidad de producción de tops sino en la preparación de la lana. Todos sabemos muy bien que los australianos acondicionan la lana con un mejor nivel de calidad, eliminando impurezas y permitiendo llegar a un producto óptimo tal

como exige el mercado japonés. Pienso que en el Uruguay esa actividad prácticamente está llegando a tener la hegemonía de América Latina, porque está procesando lanas argentinas, chilenas y lo poco que queda de las brasileñas. Además, los empresarios que están al frente de dicha actividad tienen mucha capacidad y en algunos casos son representantes de multinacionales que tienen un alto dominio del mercado internacional y que encuentran en el Uruguay un lugar donde proveerse del producto, si bien es una industrialización en sus primeras etapas, pero con condiciones óptimas en cuanto calidad y precios.

Quiere decir que el panorama es bastante potencial; hay perspectivas de que el Uruguay siga manteniendo el nivel actual y el puesto que tiene a nivel internacional.

SEÑOR PRESIDENTE.- Naturalmente, la venta abarca el activo y el pasivo. Ahora bien, quisiera saber cuál es la magnitud de ese pasivo.

SEÑOR ABADIE.- El pasivo bancario es de aproximadamente U$S 5:830.000, repartidos entre el Banco de la República y la banca privada. Creo que son U$S 2:072.000 en el primer caso y el resto está dividido entre tres bancos privados en los cuales CAITEX opera con garantías del Estado.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Y en cuánto consiste el activo?

SEÑOR ABADIE.- El activo está integrado por el inmueble, las maquinarias y el stock de mercadería que tiene actualmente la empresa. Esta última alcanza aproximadamente los U$S 3:000.000 a valores de hoy; y en cuanto al valor del inmueble y de la maquinaria puedo dar una valuación contable que creo anda en el entorno de U$S 3:000.000, pero no estoy seguro de que sea el valor real.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiere decir que hay un activo de más de U$S 6:000.000 y un pasivo de U$S 5:800.000. Entonces, lo que se supone que se vende es el valor llave, o sea, el hecho de que hay una instalación funcionando a la que hay que hacer una inversión importante porque hay que cambiar las cargas, ya que la dimensión de la capacidad de producción está dada por éstas.

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- Sí, las cargas son el corazón de

esta industria; además, son importantes como factor de calidad.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿La empresa tiene lavandería?

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- Sí, posee dos trenes de lavado en perfecto estado. La tecnología en materia de lavados no ha cambiado en los últimos setenta años; sigue siendo la misma, por lo que la lavandería está perfectamente acondicionada.

En realidad, este es el sector importante ya que contamos, incluso, con una prensa para fardos de alta densidad y otra para rams, que es una característica solicitada por la industria europea. Por lo tanto, esto es perfectamente viable con una buena inversión en esa parte de la escala, a efectos de llevar la producción a un alto nivel de competencia tecnológica.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tengo entendido que fueron ustedes quienes, en el correr de la semana pasada, pagaron más cara la lana.

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- En realidad, también otros hicieron lo mismo.

SEÑOR ABADIE.- Podríamos decir que la competencia no nos mira con simpatía; es más, nunca fuimos punta en el mercado, salvo en condiciones excepcionales. Cuando se nos dice que debemos trabajar lo hacemos pero, en definitiva, aquí se paga el precio que pagan los demás, porque estamos en un mercado en el que hay empresas de gran tamaño. Del mismo modo, debemos vender al mismo precio que lo hacen los demás y la única variable puede ser el costo operativo.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Ustedes han estado vendiendo al precio de China?

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- Así es.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si ningún señor Senador desea hacer uso de la palabra, sólo nos resta agradecerles la información que nos han proporcionado.

A través de Secretaría nos pondremos en contacto con el Ministerio, a efectos de ver si podemos obtener la documenta-

ción a que hacía referencia el señor Senador Astori, que es la que tiene que ver con el pliego de obligaciones y alguna otra adicional como, por ejemplo, el balance de la empresa, si es que algún miembro de la Comisión lo entiende pertinente.

SEÑOR ASTORI.- Creo que sería interesante aunque, a mi juicio, la prioridad son los pliegos.

SEÑOR GONZALEZ THOMPSON.- Toda esa documentación está en poder de Secretaría.

SEÑOR PRESIDENTE.- Allí la solicitaremos.

Agradecemos nuevamente la información que nos han brindado.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

msa